

IL CORSO BASE PER APPRENDERE LE MIGLIORI TECNICHE DI COMUNICAZIONE EFFICACE, ATTRAVERSO UN PROTOCOLLO COLLAUDATO DA OLTRE 20 ANNI SPECIFICO PER LA CATEGORIA DEI PARRUCCHIERI, CON L'OBIETTIVO DI AUMENTARE LA PRODUTTIVITA' E LA "FICHES MEDIA" SALONE

PROTOCOLLO CONSULENZA SALONE

IN QUESTO CORSO APPRENDERAI LE MIGLIORI TECNICHE DI COMUNICAZIONE EFFICACE ATTRAVERSO ESERCIZI PRATICI DA SVOLGERE IN AULA



RELATORE
DOTT. ANGELO BALDINELLI
IL CONSULENTE E TRIBUTARISTA DEI
PARRUCCHIERI DAL 2004

Esperto Tributarista e
Consulente di Sviluppo
specializzato nella crescita dei
saloni di bellezza dal 2004

DIVENTA CONSAPEVOLE DELLA TUA
POTENZIALITA' COMUNICATIVA PER
AUMENTARE LA REDDITIVITA' DEL TUO SALONE

TECNICHE DI COMUNICAZIONE EFFICACE

- **PROTOCOLLO SALONE.** IL PERCORSO DEL CLIENTE DA QUANDO ENTRA A QUANDO ESCE: LE COSE DA FARE. IL CLIMA IN SALONE: CURARE I DETTAGLI PER FAR VIVERE UNA ESPERIENZA UNICA AL CLIENTE. REDAZIONE DEL TUO PROTOCOLLO SALONE.
- **PROTOCOLLO CONSULENZA:** LE MIGLIORI TECNICHE DI COMUNICAZIONE EFFICACE PER PROPORRE SERVIZI E PER AUMENTARE LA RIVENDITA DEI PRODOTTI. COME CONCLUDERE EFFICACEMENTE UNA CONSULENZA CHE PORTI AD AUMENTARE IL NUMERO DEI SERVIZI E DEI PRODOTTI VENDUTI.
- **PROTOCOLLO SUPERAMENTO OBIEZIONI:** QUALI DOMANDE FARE PER SUPERARE EVENTUALI OBIEZIONI DEL CLIENTE ALLA NOSTRA PROPOSTA SERVIZIO - PRODOTTO



IL CORSO DI DUE GIORNATE, OLTRE A DARTI STRUMENTI PRATICI PER MIGLIORARE LA TUA COMUNICAZIONE RELAZIONALE SIA CON I DIPENDENTI CHE CON I CLIENTI, ATTRAVERSO ESERCITAZIONI DA FARE IN AULA, TI PERMETTERA' DI AUMENTARE LA TUA CAPACITA' DI VENDERE SERVIZI E PRODOTTI CON MOLTA PIU' FACILITA'

INFO: +39 338 957 24 04